

**IDENTIFIKASI STRATEGI PEMASARAN CIRCLE SHOP DENGAN  
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**NADRA ADRYANITA**

**0612 3060 1188**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2015**

**IDENTIFIKASI STRATEGI PEMASARAN CIRCLE SHOP DENGAN  
MENGUNAKAN ANALISIS SWOT**



Dibuat Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya  
Palembang

Disusun Oleh:  
NADRA ADRYANITA  
0612 3060 1188

Menyetujui,

Pembimbing I,

Drs. Dibyantoro, M.M.  
NIP 195404301986031002

Palembang, Juni 2015  
Pembimbing II,

Jusmawi Bustan, S.E., M. Si.  
NIP 195901011989031006

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

Hendra Satrawinata, S.E., M.M.  
NIP 197208182003121002



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nadra Adryanita  
NIM : 0612 3060 1188  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Identifikasi Strategi Pemasaran Circle Shop  
dengan Menggunakan Analisis SWOT

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juni 2015

Yang membuat pernyataan

Nadra Adryanita

NIM 0612 3060 1188



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)



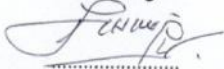
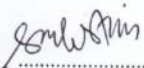
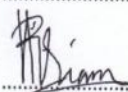

**LEMBAR PENGESAHAN  
TIM PENGUJI LAPORAN AKHIR**

Nama : Nadra Adryanita  
NIM : 0612 3060 1188  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Identifikasi Strategi Pemasaran Circle Shop  
dengan Menggunakan Analisis SWOT

Telah dipertimbangkan di hadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis  
dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Rabu  
Tanggal: 1 Juli 2015

**TIM PENGUJI**

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.M.</u> Ketua		17-07-2015
2	<u>Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec.</u> Ketua		29-07-2015
3	<u>Purwati, S.E., M.M.</u> Ketua		4-08-2015
4	<u>Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.</u> Ketua		14-07-2015

## **ABSTRACT**

This research is aimed to identify the marketing strategy of Circle Shop. The purpose of this research is to formulate Circle Shop marketing strategies using a SWOT analysis which is Strengths, Weakness, Opportunities, Threats. This research is using SWOT analysis and the method of its analysis is quantitative descriptive. Based on internal and external factors of Circle Shop, it shows that Circle Shop is currently use ST strategy, but from the analysis Circle Shop must use SO strategy. It would be better if Circle Shop more leverage its power and opportunity to its full potential.

**Key Words:** SWOT Analysis, Marketing Strategy, Internal Factors, External Factors, IFAS Matrix, Efas Matrix

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur dipanjatkan berkat rahmat Allah SWT laporan ini yang berjudul “Identifikasi Strategi Pemasaran Circle Shop dengan Menggunakan Analisis SWOT” dapat penulis selesaikan tepat waktu. Penulisan Laporan Akhir ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Adapun permasalahan yang penulis kemukakan pada penulisan laporan akhir ini adalah mengenai bagaimana strategi Circle Shop menggunakan analisis SWOT dan tujuannya adalah untuk merumuskan strategi pemasaran Circle Shop menggunakan analisis SWOT. Penulis memperoleh data dengan menggunakan metode wawancara dan kuesioner yang kemudian data tersebut diolah menggunakan analisis kuantitatif deskriptif. Analisis SWOT merupakan alat analisis kuantitatif yang digunakan oleh penulis kemudian diinterpretasikan penulis ke dalam pengertian kualitatif.

Hasil laporan akhir ini adalah Circle Shop berada pada kuadran I di matriks SWOT. Hasil laporan akhir ini membuat penulis menyimpulkan bahwa faktor-faktor internal (*strengths* dan *weakness*) dan faktor-faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) yang telah diidentifikasi dan dianalisis menunjukkan strategi yang harus digunakan oleh Circle Shop yaitu strategi SO (*strengths-opportunities*) yang mendukung strategi agresif.

Penulisan laporan akhir yang telah dilakukan oleh ini mudah-mudahan dapat dilanjutkan dengan penelitian-penelitian lebih mendalam selanjutnya, lingkungan terus berubah dan perubahan tentu selalu memunculkan gagasan berlanjut. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membacanya.

Palembang,        Juni 2015

Penulis

*MOTTO:*

*Craft life, don't let life craft you.*

*(Penulis)*

*Laporan Ini Kupersembahkan Untuk:*

- *Papa dan Mama yang tak pernah berhenti memberikan semangat dan mendoakannya*
- *Dosen pembimbing yang telah membimbingku dalam menyelesaikan laporan ini*
- *Teman terbaikku Febie Goes Cahyudi, Dyah Anindita Kunanda dan teman dekat saya yang lainnya*
- *Teman-teman seperjuangan kelas 6ANA*
- *Almamaterku*

## UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillahirobbil'alamin, penulis panjatkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya.

Adapun terwujudnya Laporan Akhir ini adalah berkat bimbingan dan bantuan serta petunjuk dari berbagai pihak yang tak ternilai harganya. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis menghaturkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak R.D Kusmanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Bapak Drs. Dibyantoro, M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penulisan laporan akhir ini.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penulisan laporan akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang berguna bagi penulis.
7. Para staff pegawai Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Kedua orang tua saya yang tercinta yang telah banyak memberikan pengorbanan baik moril maupun materil serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini.



9. Bapak Muhammad Gibran Palupi selaku pemilik usaha Circle Shop yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan dalam penyelesaian laporan ini.
10. Teman terbaik saya Febie Goes Cahyudi, Andini Kinanti, Triasa Aulia dan Dyah Anindita Kunanda yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan laporan akhir ini.
11. Seluruh teman dekat saya yang telah memberikan semangat, motivasi dan dukungan selama saya menyelesaikan laporan akhir ini.
12. Seluruh teman-teman seangkatan, terutama kelas 6 ANA terima kasih atas dukungan dan kebersamaannya selama 3 (tiga) tahun ini.
13. Dan semua orang yang telah mendoakan dan membantu penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga bantuan dan jerih payah dari semua pihak akan mendapat ridho berkat dari Allah SWT. Akhirnya penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, Juni 2015

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
UCAPAN TERIMA KASIH .....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Ruang Lingkup Pembahasan .....	4
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4.1. Tujuan Penelitian .....	4
1.4.2. Manfaat Penelitian .....	4

1.5. Metodologi Penelitian .....	5
1.5.1. Jenis dan Sumber Data .....	5
1.5.2. Metode Pengumpulan Data .....	5
1.5.3. Populasi, Sampel dan Teknik Penarikan Sampel .....	6
1.5.3.1. Populasi .....	6
1.5.3.2. Sampel .....	6
1.5.3.3. Teknik Penarikan Sampel .....	7
1.5.4. Skala Pengukuran .....	7
1.5.5. Analisis Data .....	8
1.5.5.1. <i>Internal Strategic Factors</i> <i>Analysis Summary (IFAS)</i> .....	8
1.5.5.2. <i>Eksternal Strategic Factors</i> <i>Analysis Summary (EFAS)</i> .....	8
1.6. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Konsep Strategi .....	12
2.2. Perumusan Strategi Pemasaran .....	13
2.3. Definisi SWOT ( <i>Strength-Weakness-Opportunity-Threat</i> ) .....	15
2.4. Analisis SWOT .....	16
2.5. Matriks SWOT .....	18
<b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	20
3.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	20
3.2.1. Visi Perusahaan .....	20
3.2.2. Misi Perusahaan .....	21
3.3. Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas .....	21
3.3.1. Struktur Organisasi Perusahaan .....	21
3.3.2. Uraian Tugas .....	22
3.4. Penetapan Harga .....	22
3.5. Faktor Internal dan Eksternal Circle Shop .....	23

3.6. Profil Responden .....	26
3.7. Rekapitan Hasil Kuesioner .....	26
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Analisis IFAS ( <i>Internal Factors Analysis Summary</i> ) & EFAS ( <i>Eksternal Factor Analysis Summary</i> ) .....	30
4.1.1. Matriks IFAS .....	32
4.1.2. Matriks EFAS .....	34
4.1.3. Indeks Posisi Circle Shop .....	36
4.1.4. Diagram Analisis SWOT Circle Shop .....	37
4.2. Matriks SWOT .....	38
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	41
5.2. Saran .....	42
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Data Pendapatan Circle Shop .....	2
Tabel 1.2 <i>Rating Scale</i> .....	7
Tabel 3.1 Daftar Harga Produk Circle Shop .....	23
Tabel 3.2 Faktor-Faktor Internal Circle Shop .....	25
Tabel 3.3 Faktor-Faktor Eksternal Circle Shop .....	26
Tabel 3.4 Rekapitan Hasil Kuesioner Responden Internal .....	27
Tabel 3.5 Rekapitan Hasil Kuesioner Responden Eksternal .....	29
Tabel 4.1 Perhitungan Penilaian Internal dan Eksternal .....	32
Tabel 4.2 Matriks IFAS ( <i>Internal Strategic Factors Analysis Summary</i> ) .....	34
Tabel 4.3 Matriks EFAS ( <i>Eksternal Strategic Factors Analysis Summary</i> ).....	36
Tabel 4.4 Indeks Posisi Circle Shop .....	37